# フジオックス株式会社

代表取締役社長 **藤本孝雄**（ふじもとたかお）氏

## エネルギーの総合ディストリビューターとして

# 脚下照顧で、生活・産業を照らす

**戦争をはさんで90年、フジオックス株式会社は溶断機器の製造、工業用酸素ガスの販売から始まり、各種ガスの充塡工場の設置と、着実に事業範囲を拡大。電気に加え今年度からスタートするガス自由化には、埼玉、栃木に敷かれたLPガスの導管によって埼玉の都市ガス供給の認可を取得した。代表取締役社長・藤本孝雄氏との対談は、主力事業から出る副産物に気付いての知的資産に及んだ。**

### 工場の開所式を終えた午後 玉音放送が流れる

**柿﨑**　創業が大正15年。昨年12月、90周年を迎えられました。長い歴史の中でご苦労されたことでしょう。

**藤本**　祖父が飛騨高山から上京し、小池商店様（現・小池酸素工業㈱）でお世話になったあと「藤本源太郎商店」として、ここ三河島で創業しました。仕事は溶接用酸素ガスの販売です。当時の三河島は工場がたくさんあって、酸素ボンベをリアカーで運んでいました。戦前・戦中にはカーバイト、溶断機器を製造し、軍需工場に指定されましたが、蒲田の工場が全焼し、栃木に工場疎開をしましたが、開所式は昭和20年8月15日、式を終えた午後に玉音放送です。

**柿﨑**　ドラマのようなお話ですね。

**藤本**　必要のない工場になってしまって、会社はいったん解散です。

**柿﨑**　戦後再スタートされています。その時の社会状況からして、ご両親は大変苦労されたでしょうね。

**藤本**　父も祖父と一緒に会社の再建に向け一からスタートです。当時の苦労があって今の会社があると思っています。昭和30年頃からLPガス

# 東京都民銀行
## 取締役会長 柿崎昭裕（かきざきあきひろ）

は便利だということで普及していき、LPガスと酸素の充填工場を越谷につくりました。酸素は溶接に必要な産業用ガスで、LPをはじめとする生活関連に対して、酸素などを我々は「産業用」といっています。その2つの柱が30年代にできました。

### シナジー効果で広がる副産物と顧客数

**柿崎**　今、割合はどんな感じですか。

**藤本**　LP部門が3割、酸素・工業部門3割、化学部門4割で拮抗しています。それぞれの細部では、LPがリフォーム関連、工業部門では溶接機やレーザー加工機などの販売も行うなど、多岐にわたっています。

**柿崎**　つまりガスを中心に、シナジー効果が得られるように広がっているのですね。ホームページに害虫駆除、さらに除菌・消臭剤の「ピュアクロール」という製品も出ていました。

**藤本**　これらはLP、そしてリフォーム関係から出てきたもので、「ピュアクロール」は塩素をボンベに詰める際の副製ガスにより次亜塩酸ソーダという薬品になるのですが、この派生物から作るので低コストでできます。

**柿崎**　弊行で今取り組んでいるものに「知的資産経営支援」というのがあります。自社の強みに気が付いていない企業様が多い、生産過程で出る副産物をさっさと捨てているのを、他の業界の人が見たら「これ、すごいな」というのがある。その点でも、御社の強みの1つなんでしょうね。その他、自負されているものを教えてもらえますか。

90周年ポスターの前で柿崎会長と藤本社長（右）

**藤本**　一般家庭・業務用合わせて2万件ほどのお客様がいます。工業ガスが3000～4000件、化学品は浄水場など官庁向けの商品、おかげさまで市場がいろいろなところに関わっている。これも強みだと思っています。ガスの販売店はたくさんありますし、ボンベに充填する工場を持っています。それを運ぶ、アフターとして安全のための保安、点検も当社の守備範囲です。

**柿崎**　川上のガスの製造はやらないけれど、川中や川下にかけては強い、ということですね。

**藤本**　創業者の源太郎は、戦争時に資材をすべてなくし、再スタートするとき、身分相応の経営ということを言っていたようです。ガスのメーカーになるということは資本力がないとだめですから。やれる範囲で濃い仕

ピュアクロール

リフォーム・新エネルギー関連のショールーム「エコリフォームプラザ」

事ということ、それは私も踏襲しているつもりです。

## エネルギーの自由化に築いた基盤で対応

**柿﨑**　エネルギーの自由化ですが、16年に電力自由化、今年4月にガス自由化です。どんな取り組みを？

**藤本**　昨年11月に都市ガスの認可を取っています。天然ガスはパイプでつなぐ、これは導管事業です。もともとLPガスで導管事業をやっているので、都市ガスとつなげば、お客様から「LPをやめて都市ガスにしたい」と言われれば、それも対応できます。

**柿﨑**　いっときオール電化という言葉がCMなどであふれていましたが、大震災で停電を経験し、家庭も「リスク管理しておかなければ」という空気が出てきました。

**藤本**　電気も産業向けに高圧で提供していますので、エネルギーは一通りできる体制になっています。

**柿﨑**　そのあたりは自社で幅広いインフラを持たれている強みなんでしょう。中期計画などに盛られているのですか。

携帯用「ピュアクロール」を試す柿﨑会長と藤本社長（右）

## 「脚下照顧」、金額目標でなく足下を着実に

**藤本**　4月から始まる今回は「グラウンディングステージ計画」という名前です。原産国事情、為替など外部要因でどうなるかわからない。それに振り回されるのもどうかと、「脚下照顧」、足下をしっかり見つめて、お客様に合わせてやっていこうと考えています。今の中期計画は5年前に立てて、この3月に終るのですが、これはかなり高い目標数字でつくりました。売上げを倍増しようとか積極的な拡大とか。その失敗の反省もあって（笑）、今回は着実にやっていこうと。原油価格は動きます。LPも同じです。だから金額ではなく顧客を何件増やそうかとか、ガスだと何トンにしようか、といった具合です。そうでないとやっていけないのです。やはり為替の変動より原価の動きの方が神経質になります。

**柿﨑**　先ほど中期計画に名前をつけていると言われました。私は自分の考えを、行員全体にわかってもらえるか、伝わるかどうか、様々な形で試行錯誤しました。できるだけ支店を回るようにしていたのですが、2回しか行けてないところもあります。今、会長になって少し時間もでき、反省もあってできるだけ回っています。従業員に伝えるために何かやられていることは、ありますか。

**藤本**　新年会は全員参加ですから、そういう機会になります。次の3年中期計画は「存在意味のある会社になる」「脚下照顧」などを挙げていますが、これをそのまま壁に貼っても、思うところが100％伝わるかどうか……。社員旅行を研修旅行のようにして、8人単位のグループをつくってディスカッションを行っています。一定の時間がたつと、他のテーブルに移動していくのですが、言葉の意味をみんなでシェアリングしていく意味はあると思います。また社員向けのサイトを作って社長の年頭挨拶を載せたり、マスコミに出た記事を掲載して社員が誰でも見られるようにしています。

## 知的財産ではなく知的資産経営を支援

**柿﨑**　営業部とか管理部とかに分かれていると、お互いが何をやっているのかわからなくなり、意思の疎通がとれなくなっているという問題も出てきます。これは何回かシャッフ

ルするのがいいんですね。先ほど申し上げましたように弊行は今「知的資産経営支援」と名付けて様々な企業を対象に行っていますが、御社がやられていることはまさにそれで、隠れているものの気付きですね。

**藤本**　知的資産経営の定義は、どういったことでしょうか。

**柿崎**　例えばガスを充填する時、消臭剤になる副産物が出てくる。これを商品化しないで捨てていると損失ですね。「知的財産」は特許などの形で登録されることですが、公開すると別のアプローチで模倣され似たようなものをつくられてしまう。「知的資産」は目に見えないノウハウなどを見える化するやり方です。これは結構あります。製造業に限ったことではなく、物流でもネットワークを使ってうまくやっているとか、事業承継でも、知的資産経営を取り入れて、気付きという形で様々な側面からうまくできるケースはあります。父親が社長で息子さんが部長などに就いていて、将来的に運営をどうやっていくか語り合っているうちに「創業時の苦労話を初めて聞いた」とか、息子さんは「自分ならこうしたい」という話を、第三者が入ることによってスムーズに語れる、そして会社の強み、弱み、外部環境を合わせて、自分たちはどの方向へ行くか、というのを半年から1年かけてやっていくプロジェクトを進めています。事業承継でなくても、従業員の方が、「知的資産」に気付くことで自分たちはこんなすごいことをやっていたという自信と誇りを持つようになったケースもあります。藤本社長が取り組まれてきたことを聞いて、すごいことをやられていると思っていました。

越谷工場

幸手工場

## 「いい会社」と「存在意味のある会社」

**柿崎**　社長に就任されて20年になりますね。その間様々なことがあったでしょう。例えば事業を引き継がれるとき、親子の関係、従業員の皆様との関係など、いかがでしたか。

**藤本**　父が62歳で急逝しました。急きょ勤め先を辞して当社に入ったのですが、その時26歳です。母に社長になってもらいましたが専業主婦でしたし実務経験はありません。社員は若造の私に難しいことから常識でわかることまで指示を仰ぎにくるわけです。5月に亡くなって、その月に株主総会、そしてボーナスは控えていると……大変は大変でした。古参社員から「どういう会社にするつもりですか」と詰めよってこられたこともありました。とりあえず「いい会社にしたい」と、それしか言えなくて……。今でも〝いい会社〟とは何だろうと考えながらやっています。

**柿崎**　新しい中期計画には、「存在意味のある会社になる」をキーワードに挙げられています。そこからまた新たな企業価値が生まれてくることを期待しています。

藤本孝雄社長様には、創業90年の歴史のほか、フジオックス様の業務等についてもお話しいただき、ありがとうございました。

お父様の先代社長が急逝され、26歳の若さで家業を引き継ぎ、様々なご苦労をされてきたことと存じます。

創業当初からの酸素ガスとLPガスの2本柱に加え、新たな化学部門を育て、それぞれの分野で異なる顧客層を開拓されるなど、しっかりと自社の基本を守り、その上に新たなチャレンジを行われていることがよくわかりました。

また、お客様の注文に素早く対応するため、拠点をあえて広げず、営業地域を絞り込んでいるところは、狭域高密着を礎とする私ども東京TYフィナンシャルグループと多くの共通点があると感じました。弊行も藤本社長様の目指されている経営のお手伝いができるよう、これからもなお一層努力します。末永くお付き合いいただけますよう宜しくお願い致します。（柿崎昭裕）

### フジオックス株式会社

代表取締役社長　藤本孝雄
創業　大正15年12月
設立　昭和23年12月
資本金　1億円
従業員　152名　売上高　104億円
事業内容　工業用・家庭用ガス・石油製品・医療ガス・化学薬品（水道殺菌用塩素、その他）の販売、空調・産業用・一般用設備機械販売
本社　東京都荒川区西日暮里1－19－9
電話　03－3891－6291
http://www.fujiox.jp
（東京都民銀行本店営業部・三河島支店取引先）